



2026年3月期 2Q決算 (2025年4月-9月)

2025年11月6日

KDDI株式会社

代表取締役社長 CEO 松田 浩路

「つなぐチカラ」を進化させ、
誰もが思いを実現できる社会をつくる。

 KDDI VISION 2030



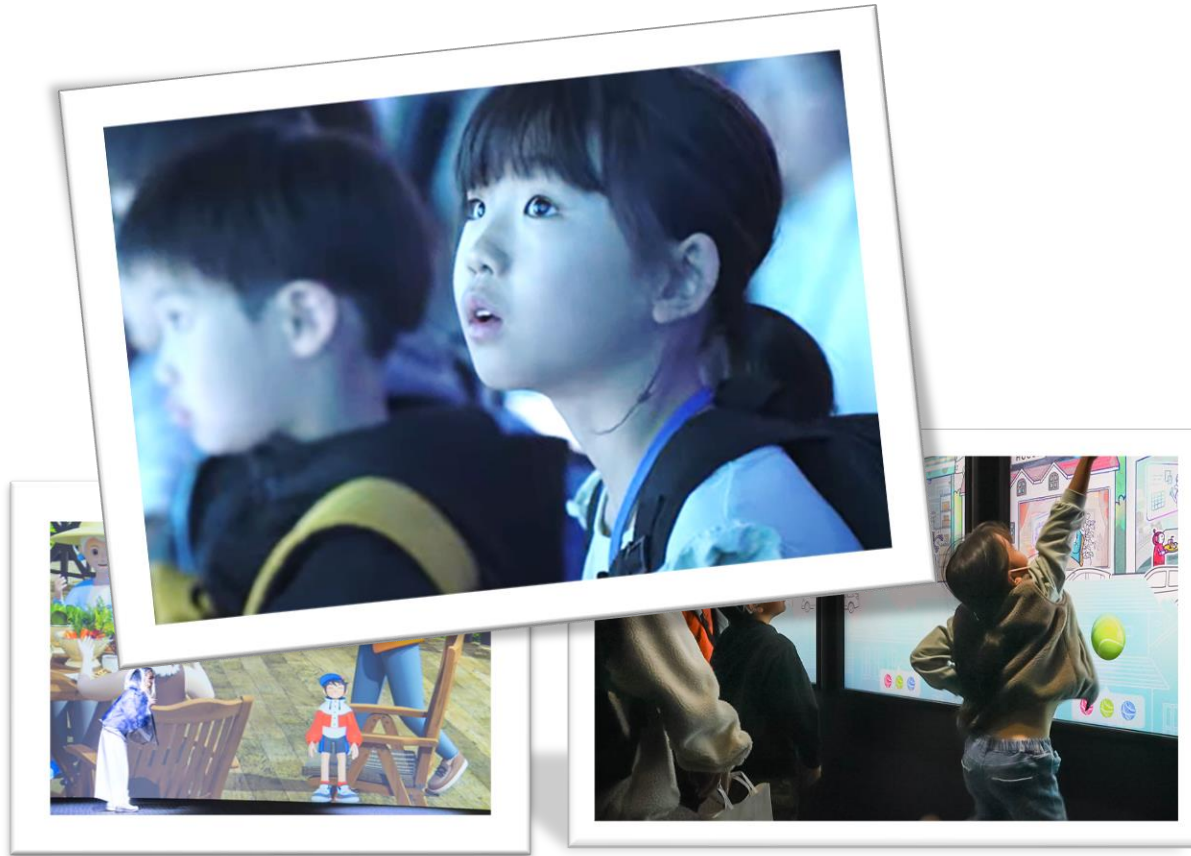


大阪・関西万博
公式キャラクター
ミャクミャク

大阪・関西万博閉幕

2

「未来の都市」パビリオン、184日間で約190万人が来館



子どもたちが学び、未来を変えるきっかけに

Index

1. 26.3期上期 連結業績
 2. モバイル構造変革の進展
 3. 通期目標達成に向けて
 4. 次の成長に向けた取組み
- Appendix

1. 26.3期上期 連結業績

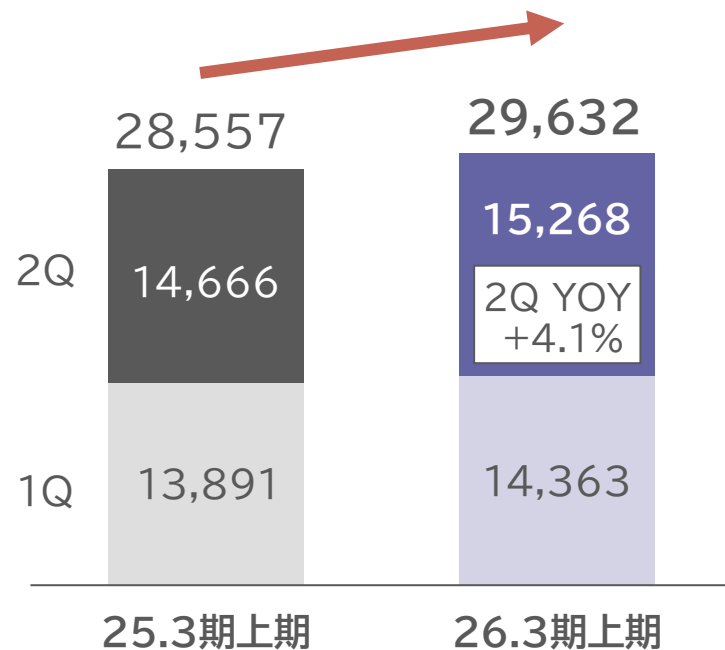
連結業績ハイライト

増収増益。EPS目標達成に向け想定通り進捗

売上高

(単位：億円)

YOY +3.8%

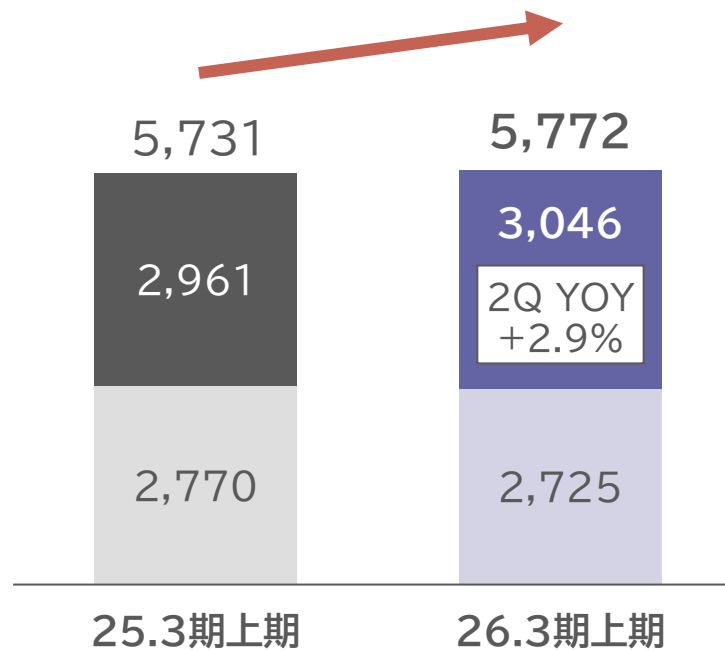


通期予想 進捗率 46.8%

営業利益

(単位：億円)

YOY +0.7%

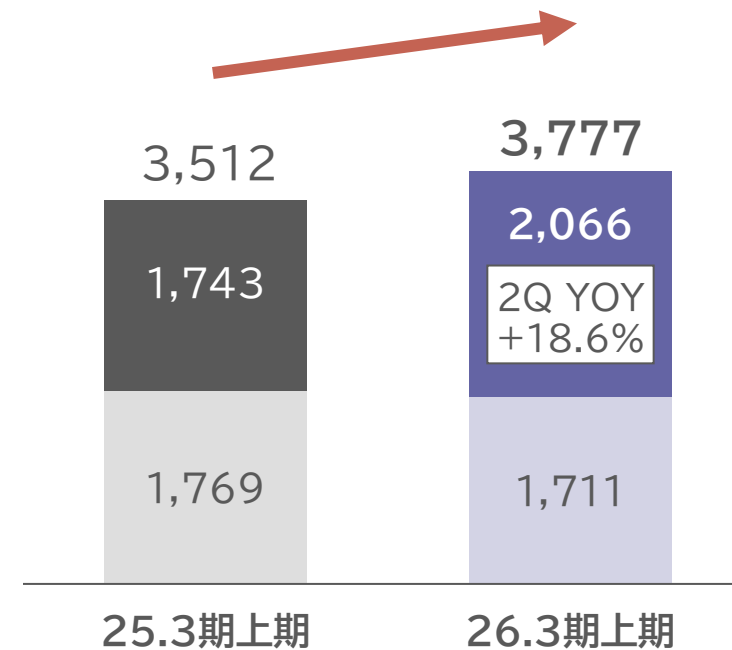


49.0%

当期利益*

(単位：億円)

YOY +7.6%



50.5%

* 親会社の所有者に帰属する当期利益

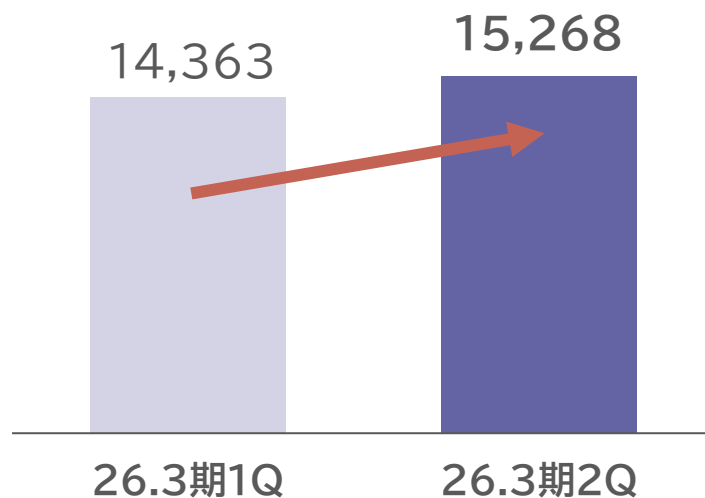
トピックス

料金改定効果が顕在化、2Q単独業績はQOQも伸長

四半期売上高

(単位：億円)

QOQ +6.3%

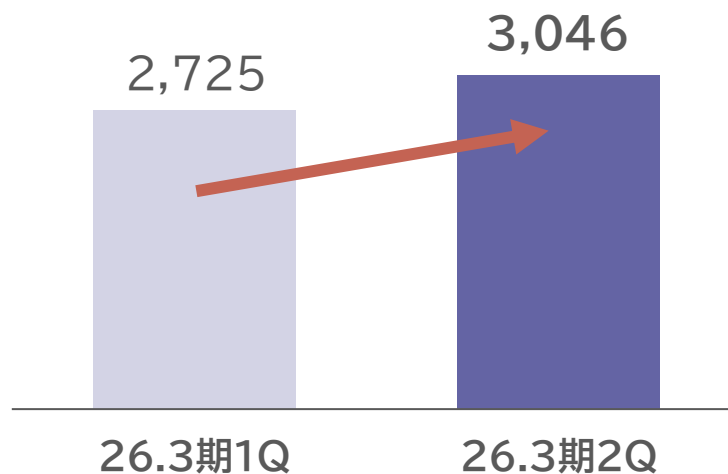


(参考) 25.3期2Q QOQ +5.6%

四半期営業利益

(単位：億円)

QOQ +11.8%

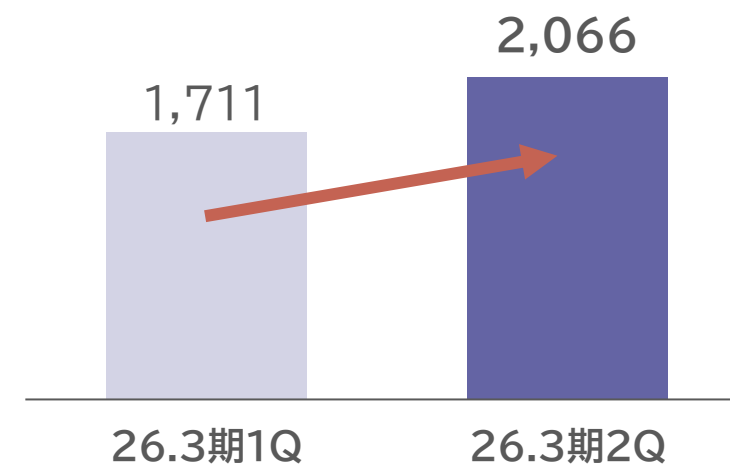


25.3期2Q QOQ +6.9%

四半期当期利益*

(単位：億円)

QOQ +20.7%



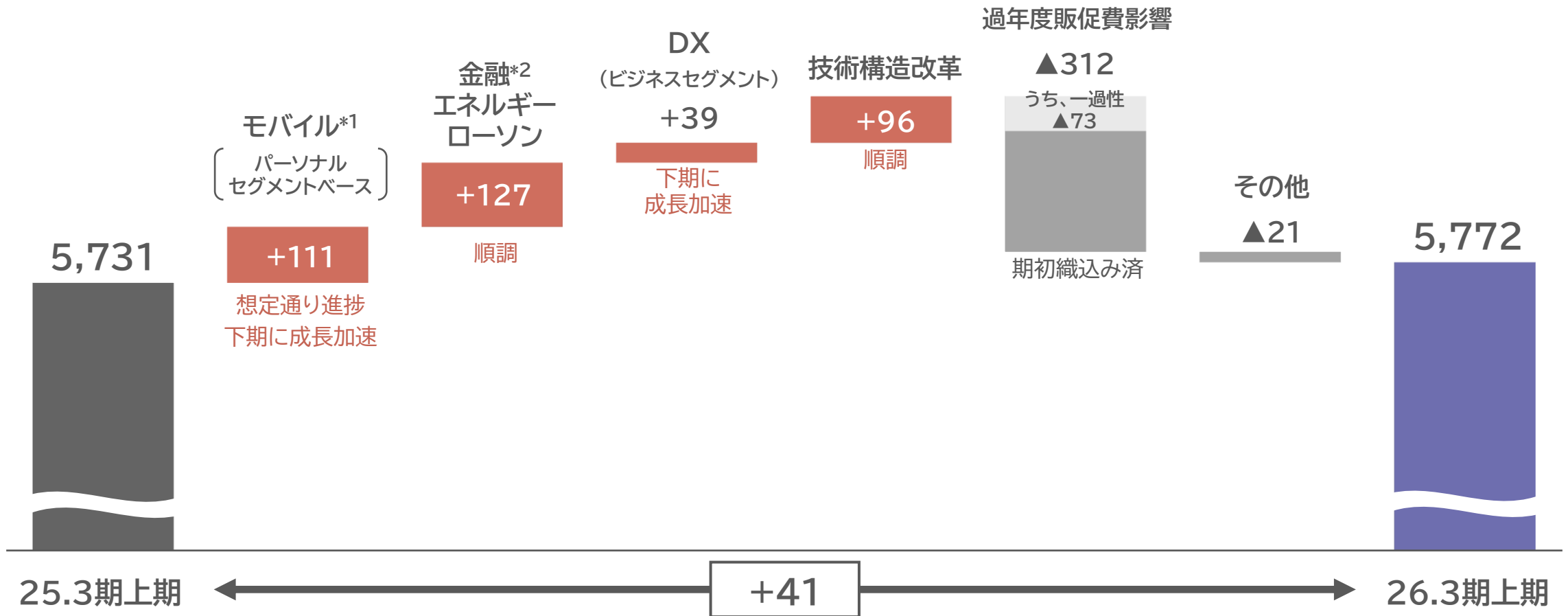
25.3期2Q QOQ ▲1.5%

* 親会社の所有者に帰属する当期利益

連結営業利益 増減要因

各事業が成長し、過年度販促費影響を吸収

(単位：億円)



*1 管理上の利益ベース *2 auフィナンシャルホールディングス(IFRSベース)

連結営業利益 下期のポイント

モバイル・注力領域が大きく成長、通期目標の達成を目指す

－ 下期 連結営業利益 増減 －

(単位：億円)

技術構造改革

+約130

その他

+約550

注力領域*2

+約300

モバイル*1

〔
パーソナル
セグメントベース〕

+約190～

26.3期下期
増益額(予)

下期業績のポイント

- モバイルは成長加速。サービス改定による価値向上で通期+300億円超を目指す
- 金融は、より預貸率を重視した戦略に転換
- DX(ビジネスセグメント)は、BPO事業のターンアラウンドなどにより成長軌道に
- 過年度販促費マイナス影響は、上期で終了

2. モバイル構造変革の進展

つなぐチカラが生み出す好循環

こだわりの5G投資やパートナーリングが芽吹き、価値提供の好循環を創出

② 「つながる体感」価値

au Starlink Direct
au 5G Fast Lane
au 海外放題



お客さまの今と
これからにつながる好循環

③ 新料金プランの提供

auバリューリンクプラン

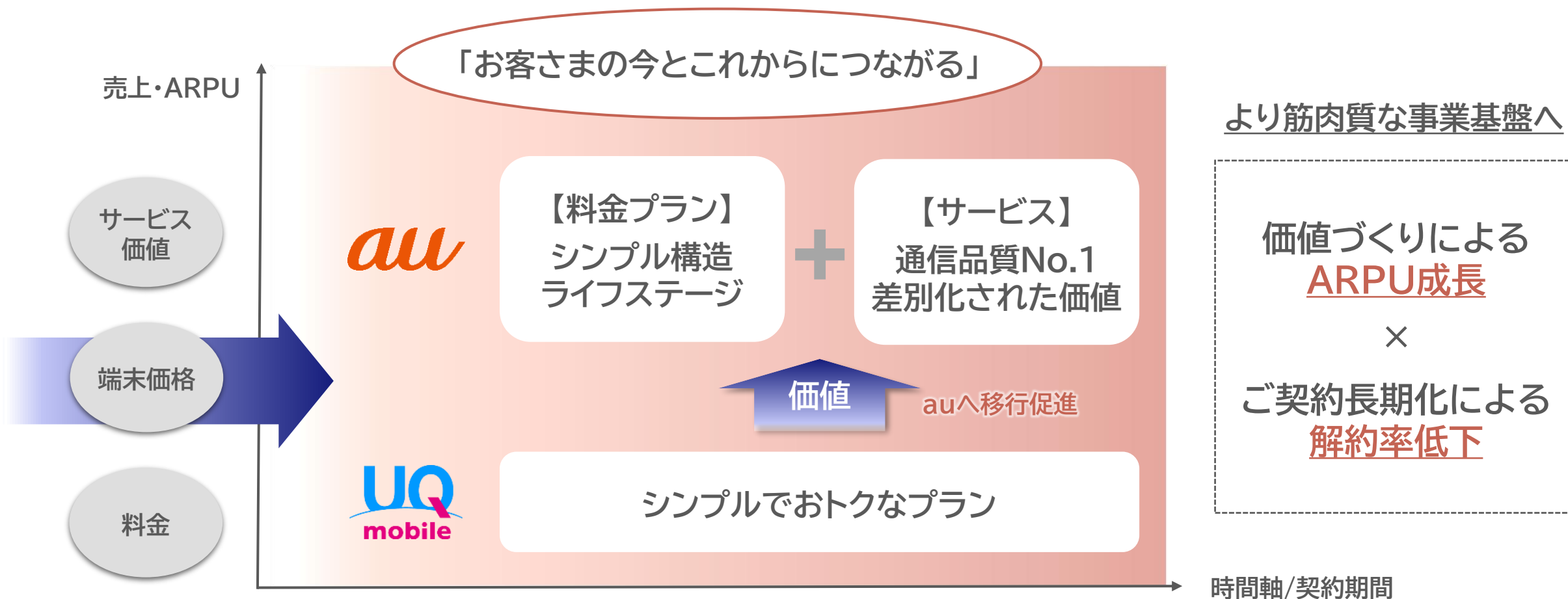


① 5G・AI投資、
Starlink連携

④ 価格転嫁への対応、
販売チャネルの強化/支援

LTVを意識した構造変革

ID競争力を確保しつつ、より長期的な基盤構造の改革を推進



つなぐチカラの進化

No.1通信品質とエリアカバレッジによる、業界随一のネットワークを構築

Opensignal社ユーザー体感分析

世界評価No.1に続き、
つながる体感No.1国内3連覇を達成

「つながる体感」
世界評価No.1*1

(2025年2月)



「つながる体感*2」No.1
日本史上初！国内3連覇*3

(2024年10月、2025年4月、2025年10月)



au Starlink Direct*4

データ通信により新たな価値を提供
ご利用のお客さまが大幅増加



対応機種 76機種
約1,000万台*6

2025年11月
Apple Watchにも対応*7

- お客さまの声 -



圏外エリアの家族にも
連絡ができて安心
船旅中でも連絡がとれた

- アプリ開発パートナーの声 -



実用面の課題が解消され、
利便性が徐々に高まる
過程をお届けしたい

注) Opensignal社のレポートの詳細はOpensignalウェブサイトを参照 *1「つながる体感」世界評価No.1とは、Opensignal社によるグローバル・モバイル・ネットワーク・エクスペリエンス・レポート「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客様にとってより快適で安定したサポートを実現することを指す。十分にデータ収集が可能な国土面積200,000km²以上の国々のすべてのモバイル・ネットワーク・オペレーター(41カ国、142MNOs)で構成され、各国でOpensignalが認める共通の評価基準に基づいて値を比較。データ提供期間2024年7月1日～12月27日©Opensignal Limited. *2「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」及び「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客様にとってより快適で安定したサポートを実現することを指す。Opensignalアワード - 日本: モバイル・ネットワーク体感レポート 2025年10月(国内主要MNO4社比較において)。2025年7月11日～10月8日の期間に記録されたモバイル測定値の独自分析に基づく© 2025 Opensignal Limited. *3 Opensignal社の国内主要MNO4社を比較した直近過去2回の2025年4月(データ提供期間:2025年1月1日～3月31日)と2024年10月(データ提供期間:2024年7月1日～9月28日)のレポートにおいても、auは、「一貫した品質」(2025年4月レポートでは項目なし)及び「信頼性エクスペリエンス」評価などで1位を獲得しており、日本国内で初めて3回連続それらの評価の1位を獲得 *4 サービスエリア: 日本国内(領海を含む)のau 5G/4G LTEのエリア外。対象機種にて、iOSメッセージアプリ/Googleメッセージアプリ上でテキストメッセージ送受信可能(写真・動画・電子ファイル添付可能【一部機種を除く】)。対象機種にて一部アプリ(YAMAPなど複数アプリ)のデータ通信が可能。音声通話は未対応(2025年11月時点)。衛星捕捉時、留守番・着信転送等利用不可。利用環境により接続が制限される場合あり *5 2025年4月10日～10月28日の実績(ユニークユーザー数) *6 2025年10月時点 *7 Apple Watch(Ultra3、Series11、SE3)のセルラーモデルのみ対応。利用にはナンバーシェア等の契約が必要。Apple Watchメッセージアプリ経由のテキストメッセージ送受信のみ対応(2025年11月4日時点)

「つながる体感」価値の浸透

つながる安心をご体感いただくお客さまが着実に増加

au 5G Fast Lane*1

利用者が着実に増加、80万人突破



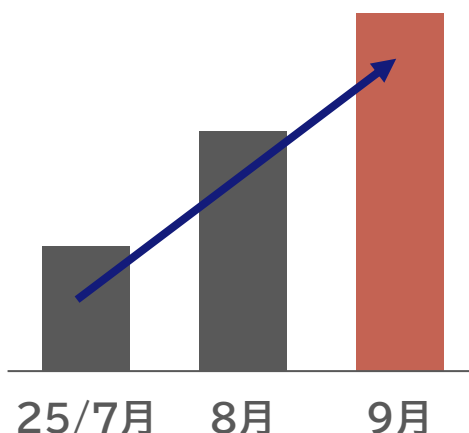
- お客さまの声 -

- 混雑した通勤電車でも動画がストレスなく視聴できた
- これまでつながらなかったコンサート会場でも快適



累計利用者数

80万超



au 海外放題*2

夏休み期間に利用者が大きく増加



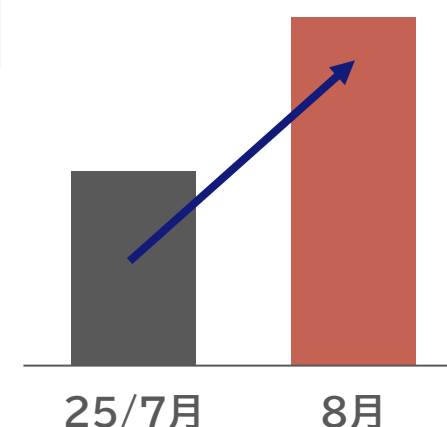
- お客さまの声 -

- 機内モード解除+ローミングONですぐに使える
- 15日分無料で、海外旅行での利用分が0円*3。トクした気分

- 海外ローミング浸透に貢献
- Wi-Fiルーターからのシフト促進を目指す

利用者数*4

約1.8倍



エンゲージメント向上

KDDIならではの価値づくりで、暮らしにおトクや安心をご提案

Pontaパス

ローソン連携でおトク拡充

26.3期2Q
純増+約**29万**会員*1

人気商品の特典追加。店頭ご加入促進



「コーヒーコース」
無料クーポン5枚/月
(合計800円*2相当)

2025年10月 提供開始

地震の備えサポート*3

通信×保険の新サービス

あいおいニッセイ同和損保
MS&AD INSURANCE GROUP

地震大国において安心な備え



2025年内に提供開始予定

RCS(メッセージサービス)

安心・安全メッセージアプリ



スマホ設定不要

電話番号で写真・動画を安全に送受信



2025年11月
iPhoneも設定不要

サービス・パートナー
連携強化

*1 Pontaパスライト、menuスマートパスを除く。2025年7月～9月の集計値 *2 表記の金額は税込み *3 KDDIを保険契約者、あいおいニッセイ同和損保を引受保険会社とする震度連動型地震費用保険のサービス名称。当日受取りは手続きが必要。サービス適用は地震発生前に登録手続き完了が必要。登録完了月の翌々月1日より補償開始

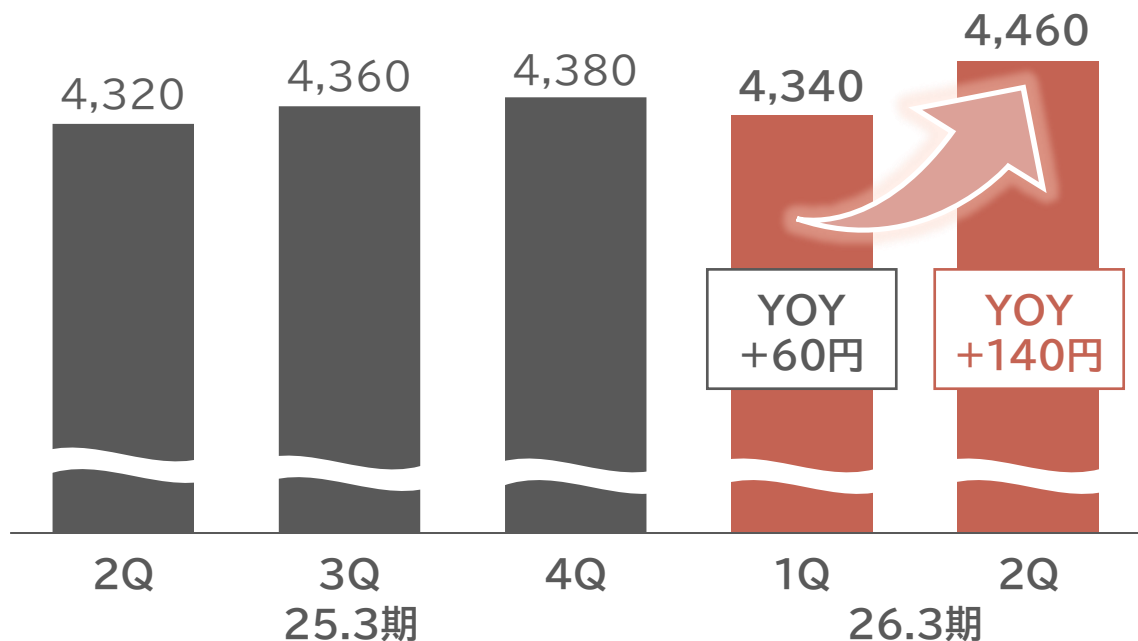
変革効果の発現

取組みが奏功。LTVに資するモバイルARPUが伸長、解約率は改善傾向

モバイルARPU

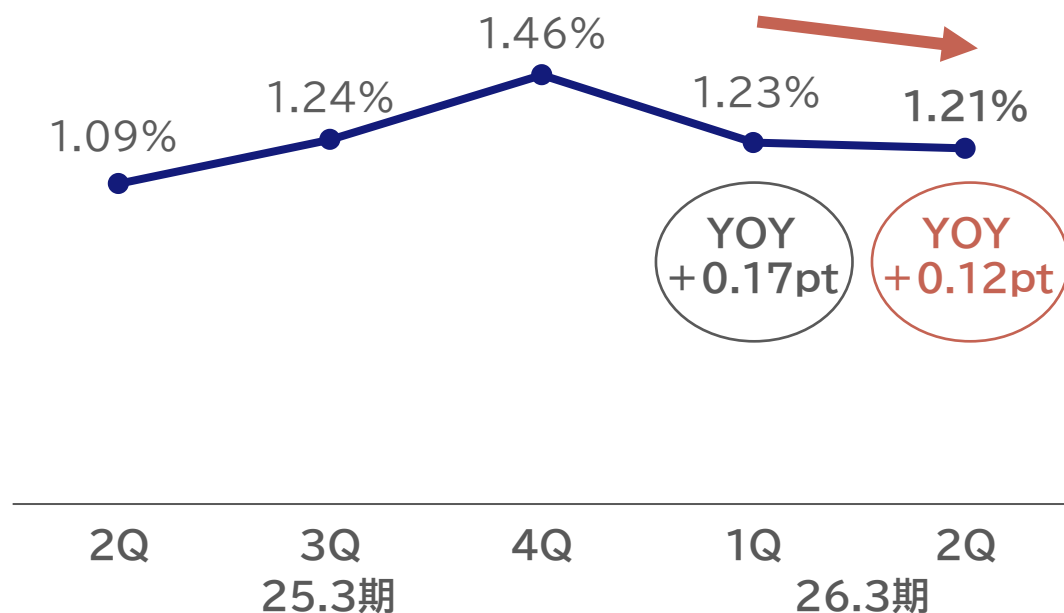
(単位：円)

26.3期は着実に伸長。2Qは成長加速



スマートフォン解約率

QOQで改善。YOYの増加幅も縮小

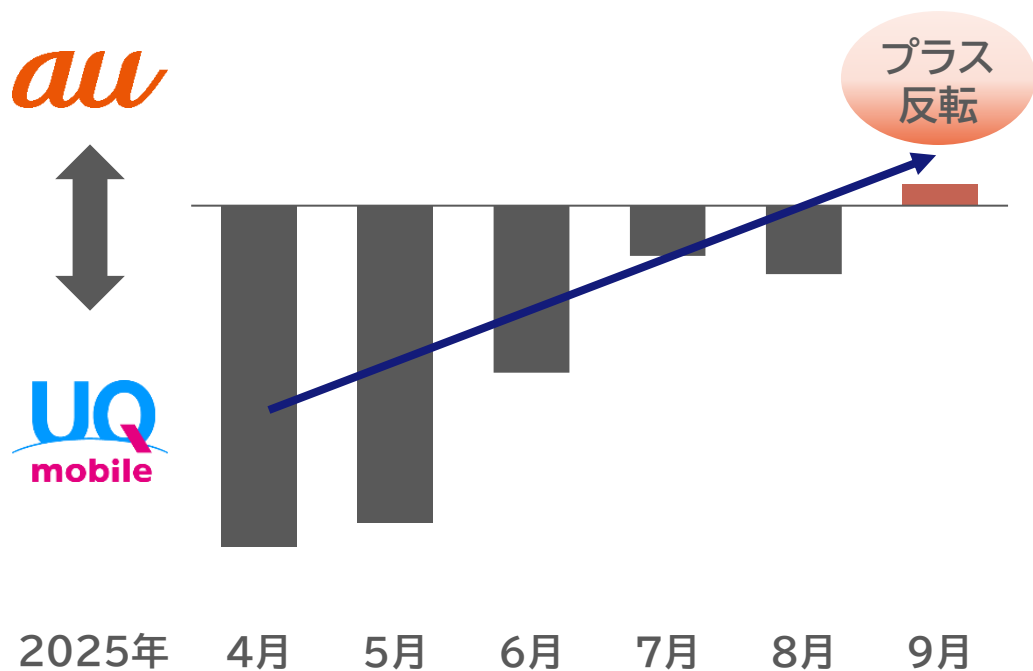


筋肉質な事業基盤

ブランド間移行の改善と、ご契約長期化に向けた取組みが進展

ブランド間移行の改善

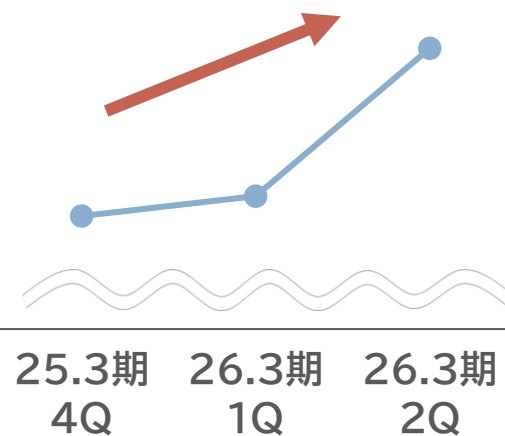
9月はUQ mobile→au移行が
au→UQ mobile移行に対してプラス反転



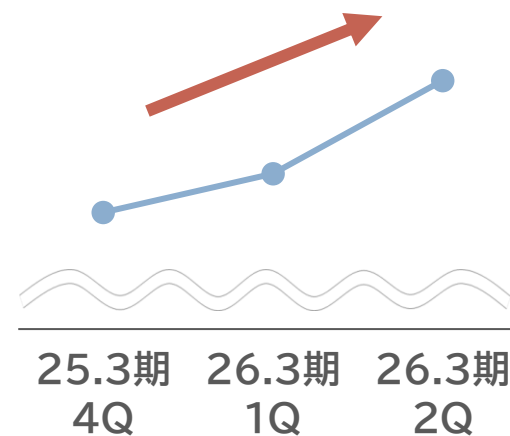
UQ mobile ご契約長期化の兆し

プランや販売手法の見直しにより
自宅セット割ご加入/端末セット率が向上

自宅セット割加入率*1



端末セット率*2



注) パーソナルセグメントベース *1 UQ mobileに新規加入されたお客さまの内、対象のインターネットサービス(ネット+電話)またはでんきとのセットでの割引を適用されたお客さまの割合 *2 UQ mobileに新規加入されたお客さまの内、端末とセットでご契約いただいたお客さまの割合

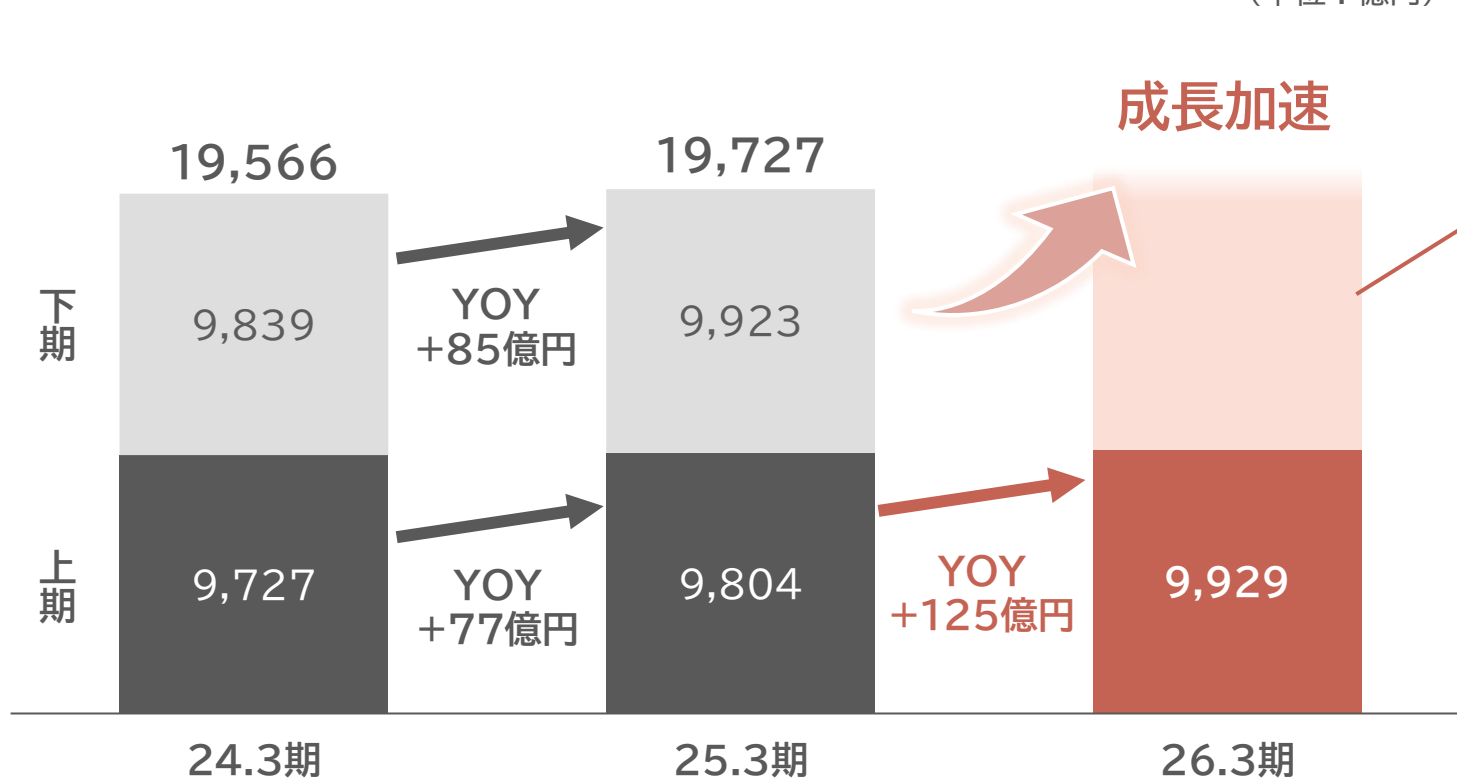
モバイル収入の成長

(パーソナルセグメントベース)

26.3期上期は成長加速。下期はさらなる成長を見込む

モバイル収入*の成長加速

(単位：億円)



- ✓ 構造変革の進展に伴う
解約率低減・ARPU向上
- ✓ ブランドミックスのさらなる改善
- ✓ サービス改定効果の寄与拡大

サービス改定による効果は
期初想定以上を見込む

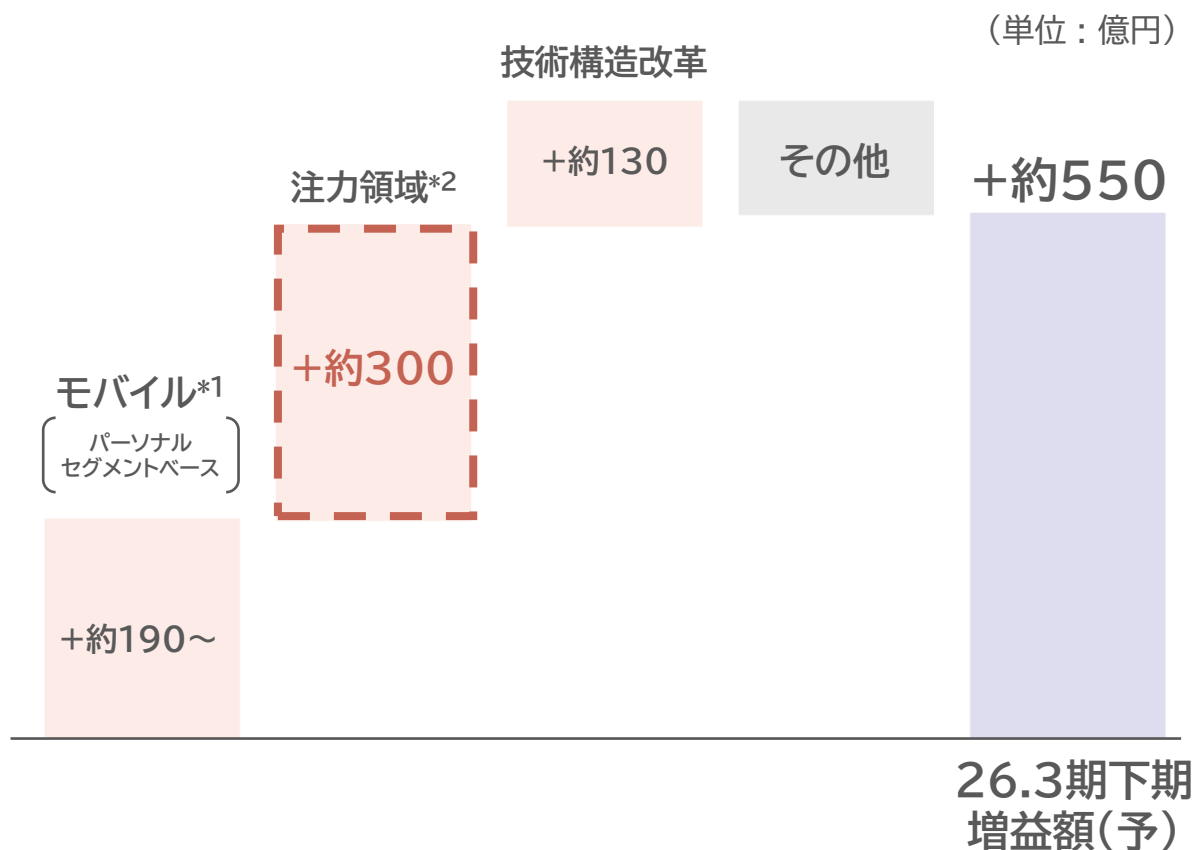
* 通信料収入(データ関連、基本料・音声関連、各種割引額)、端末補償サービス収入等、コンテンツ収入等の合算値。金融・エネルギー収入は含まず。26.3期よりモバイルKPIを変更、合わせてモバイル収入の定義も変更

3. 通期目標達成に向けて

注力領域

26.3期目標に向け、金融とDXの成長に向けた取組みを推進

－ 下期 連結営業利益 増減 －



- エネルギー、ローソンは順調に進捗
- 金融、DX（ビジネスセグメント）は期初から事業環境の変化があり、課題と認識

金融・DX（ビジネスセグメント）の成長に向けた取組みを推進

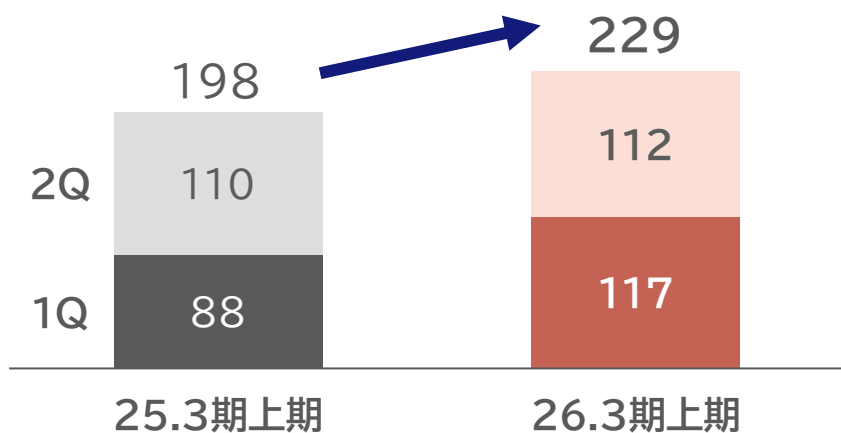
金融

持続的成長の基盤構築に向け、銀行/クレカ事業の取組みを推進

auFG 営業利益

預金調達環境が変化する中、
預貸率をより意識した戦略に転換

(単位: 億円)



銀行

預金調達力のさらなる強化

クレジット
カード

順調な会員数の拡大加速

通信・パートナー連携の強化

よりアクティブな口座を増加

au じぶん銀行

個人預金残高*1
YOY 1.3倍

(2025年9月末時点)

プラン特典強化

au マネ活 プラン+

エニフ バリュープラン

銀証連携の拡大

MUFG

三菱UFJ eスマート証券

SBI証券 ...

セットプランでゴールド会員基盤を成長

au マネ活 プラン+

累計契約者数

170万人突破*2



au PAYゴールドカード

会員数

172万会員*3

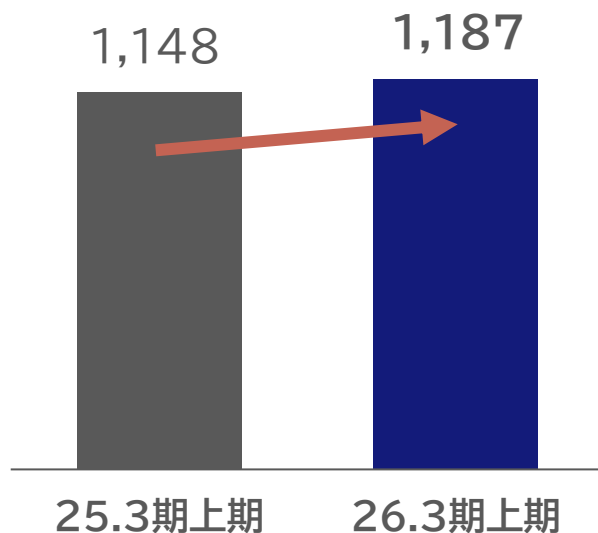
ビジネスセグメント業績

上期における減益要因のターンアラウンドを含め、下期に成長加速

営業利益

(単位：億円)

YOY+3.4%



上期業績

モバイル・IoT・DCが順調。
BPO事業・SI関連事業に課題

【増益】

- モバイル・IoTが順調に拡大
- DCは2Qから増収反転

【減益】

- BPO事業：
CC受注減と統合効果発現の遅れ
- SI関連事業：
大口案件開発遅れに伴う受注抑制（一過性）
クラウド受注増も、前年特需の反動減

下期業績のポイント

ターンアラウンドを完了させ、
成長トレンドを加速。大幅増益

さらなる利益成長

- モバイル・固定の料金改定
- IoT・DCの基盤拡大
- 新規商材*の受注拡大
- 技術・運用コストの効率化

ターンアラウンド

- BPO事業
- SI関連事業：上期の一過性要因は解消済み

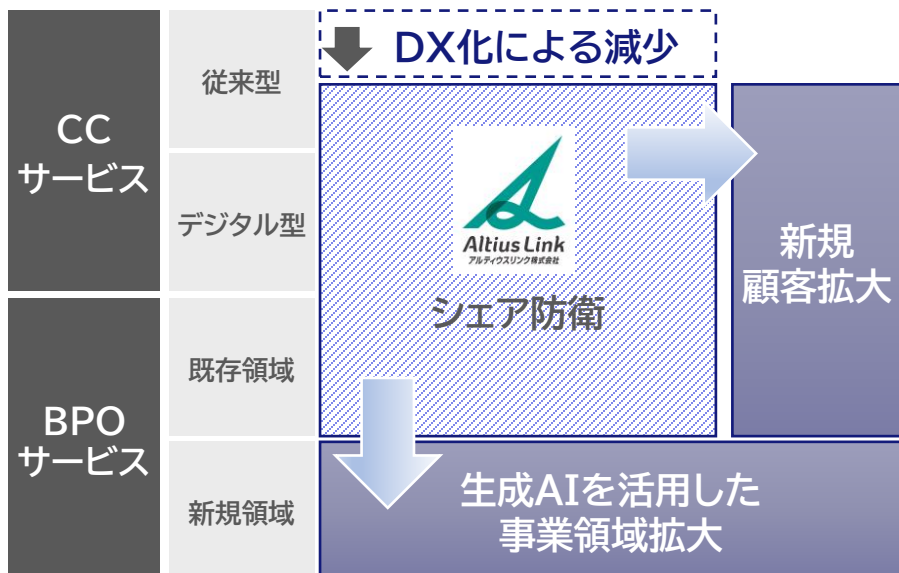
BPO事業のターンアラウンド

成長戦略を明確化。取組みを完遂し、通期増収/増益の達成を目指す

BPO事業の成長戦略

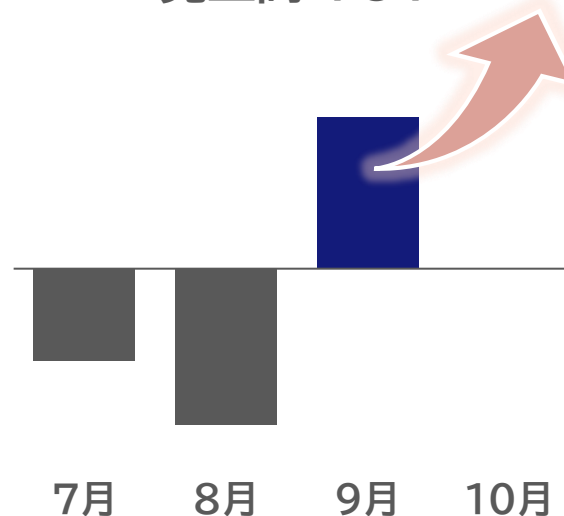
(アルティウスリンク)

- 既存サービスのシェア防衛
- AIを活用したサービス領域拡大
- 統合効果の具現化(コスト効率化など)



2025年9月に増収増益に反転。受注・保有案件も好転

— 売上高 YOY —



通期反転を目指す

戦略推進による営業活性化

デジタル型CC、BPOサービス中心に伸長

新規受注額
YOY 約2.8倍

保有案件額
YOY 約2倍

(26.3期上期実績)

統合効果の具現化

コスト効率化に向けた取組み実施

人事制度・社内
システム統合

空席コスト低減

下期の成長ドライバー

主力サービスの安定成長に加え、新規商材の受注拡大で成長加速

主力サービスの安定成長

好調のモバイル・IoTが成長を牽引

モバイル収入*1

上期売上**1,220**億円
YOY+約**10%**

堅調な法人需要に加え
料金改定による収入拡大

IoT関連サービス

上期売上**880**億円
YOY+約**11%**

PC需要の取り込み、
コネクティッドの海外拡大



— BMWのつながるクルマに通信提供 —

7月以降に生産された北米地域の全車両に
コネクティッドサービスを提供開始

新規商材の受注拡大

ファシリティ・Starlink・ドローンが成長に貢献

ファシリティソリューション

上期売上YOY+約**34%**

人的リソースを増強し、
保有案件を着実に完了

Starlink/ドローン

上期売上YOY+約**72%**

ニーズの強い
官公庁・自治体を開拓

— KDDI Smart Space Design —

高輪新本社のデジタルオフィスの
構築ノウハウを横展開



4. 次の成長に向けた取組み

次の成長に向けて

AI時代の持続的成長と企業価値の向上を目指す

次期中期経営戦略の考え方

重要テーマ①

- AI時代の次世代インフラにトランスフォーム
- 付加価値、成長領域をさらに拡大
- ・ インフラ高度化によるNW価値向上
- ・ AIによる効率化、各事業領域の成長促進

持続的成長



重要テーマ②

- リターンに基づくキャピタルアロケーション
- ・ 成長投資に向けたレバレッジ活用
- ・ 規律ある成長投資と事業ポートフォリオ見直し
- ・ 安定増配をベースに、機動的な自己株式取得

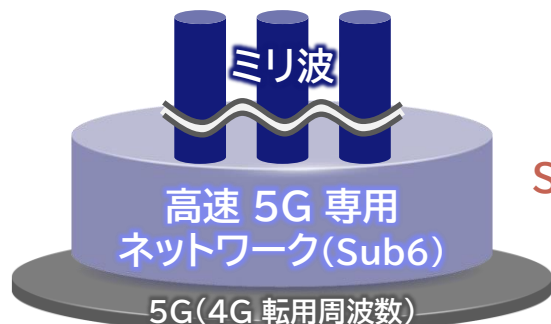
クオリティ

ネットワーク高度化

膨大なトラフィックを支えるネットワーク構築の取組みが進展

AI時代の膨大なトラフィック需要に応える

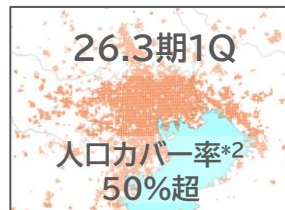
Sub6にミリ波を重ね、快適な通信エリア構築



業界最多*1

Sub6/ミリ波基地局
約**5.6**万局

5G SAエリアをさらに拡大



4G転用周波数を
5G SA化

人口カバー率
90%超(目標)

ミリ波通信の実用化

高輪でパートナーとともに、ユースケースを実証*3

ダウンリンク通信

動画1話を1秒でダウンロード

NETFLIX



ダウンロード時間
(全10話分)

Sub6比 約**1/4**
(約40秒 → 約10秒)

アップリンク通信

撮影写真の高速アップロード

Sony

アップロード時間
(4K画像80枚)

Sub6比 約**1/2**
(約160秒 → 約80秒)

*1 国内MNO4キャリア比較。2025年10月10日時点で総務省無線局等情報検索で閲覧できる免許数 *2 「人口カバー率」は国勢調査に用いられる約500m区画において、50%以上の場所で通信可能なエリアを基に算出
*3 2025年10月28日に高輪ゲートウェイ駅前広場にて測定。ダウンリンク通信: Sub6/ミリ波対応スマートフォン(Samsung Galaxy Z Fold7)でNetflixのドラマ全10話(約1.4GB)のダウンロードに要した時間を比較。
アップリンク通信: Sub6/ミリ波対応通信デバイス(ソニー製ポータブルデータトランスミッター『PDT-FP1』)で4K画像全80枚(約0.8GB:約5秒連続撮影)のアップロードに要した時間を比較

データセンターの拡張

AI活用で急速に高まる需要を捉え、主要拠点のロンドンをさらに拡張

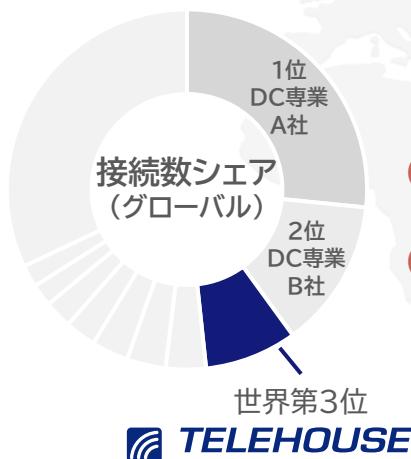
Telehouseで培ったノウハウと強み

事業者接続数シェア*1
世界第3位
通信事業者第1位

世界約3,000社の
インターネットHUB

都市に近接する
立地確保

主要クラウドと低遅延で
セキュアに接続



◎ MW*2あたりの高収益性

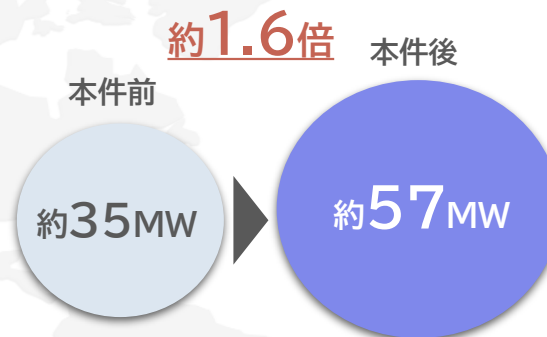
◎ 投下資金の効率化

AI時代に向けた拡張

AI活用拡大で高まる欧州の需要に備え
ロンドンにおける6棟目を総工費約600億円で建設



ーロンドンDCの供給電力ー



推論AIなどリアルタイム処理での利用に最適

- Telehouse 最大の供給電力(22.4MW)
- 高性能GPUの放出熱でも冷却可能な水冷方式に対応
- 高コネクティビティで、低遅延かつ広帯域通信が可能

AIデータセンター

Telehouseのノウハウも活用し、セキュアな大規模AI基盤を早期構築

AIサービスを支えるインフラの早期構築

学習需要に加え、拡大する推論需要にも応える
分散計算基盤を構築



分散計算基盤を
各地に構築

大阪堺データセンター



2025年10月
NVIDIA GB200 NVL72 起動完了

2026年1月 稼働開始

ー ソブリンなAI開発環境の提供 ー
安心して活用できるAIインフラにより
日本の産業競争力に貢献



国内の基盤上でパートナーAIモデル提供

活用事例

大和総研

Daiwa Institute of Research

AIによるシステム移行ツールで活用予定

AIサービス

コンテンツの著作権を守り、信頼性の高いAIサービスを展開

Google Cloudと戦略的提携

お客さまとコンテンツプロバイダー双方にメリットある
信頼性高いAIサービスを本格展開



さまざまなパートナーと連携



2025年10月、サービス構想発表後
多くの企業からお問い合わせ

コンテンツプロバイダーの貴重なコンテンツを守る、安全な環境整備

リアル × テクノロジー

お客さまのこれからにつながる新たな価値創出に向け、ローソンと連携

リアル接点強化

ローソン店舗の機能強化で地域に寄り添う

ドローンポート配備実証

AIドローンが現場に急行

リモート接客

お客さまとの新たな接点



au SHOP CARにも搭載

テクノロジー活用

社員専用の「Real×Tech LAWSON」で新たな購買体験



平均滞在 約2分
週2日以上利用 約8割*

ワンオペレーション
実現

新たな施策
● ダイナミックプライシング
● 食事支援クーポン

← 効率化・省人化 →

データ活用・日販拡大

次の好循環創出

AI時代の好循環創出に向け、効率的投資とパートナー連携を強化



高品質ネットワーク・高付加価値サービスを創出するため
規律を持った効率的な投資と、パートナー連携を強化

MWC Barcelona 2026

来年3月開催「MWC Barcelona」に3年連続で出展
進化し続けるLife Transformationの最前線をグローバルに発信



Life Transformation
Enhancing the power to connect.

注) 具体的な出展内容は今後発表予定

サマリ

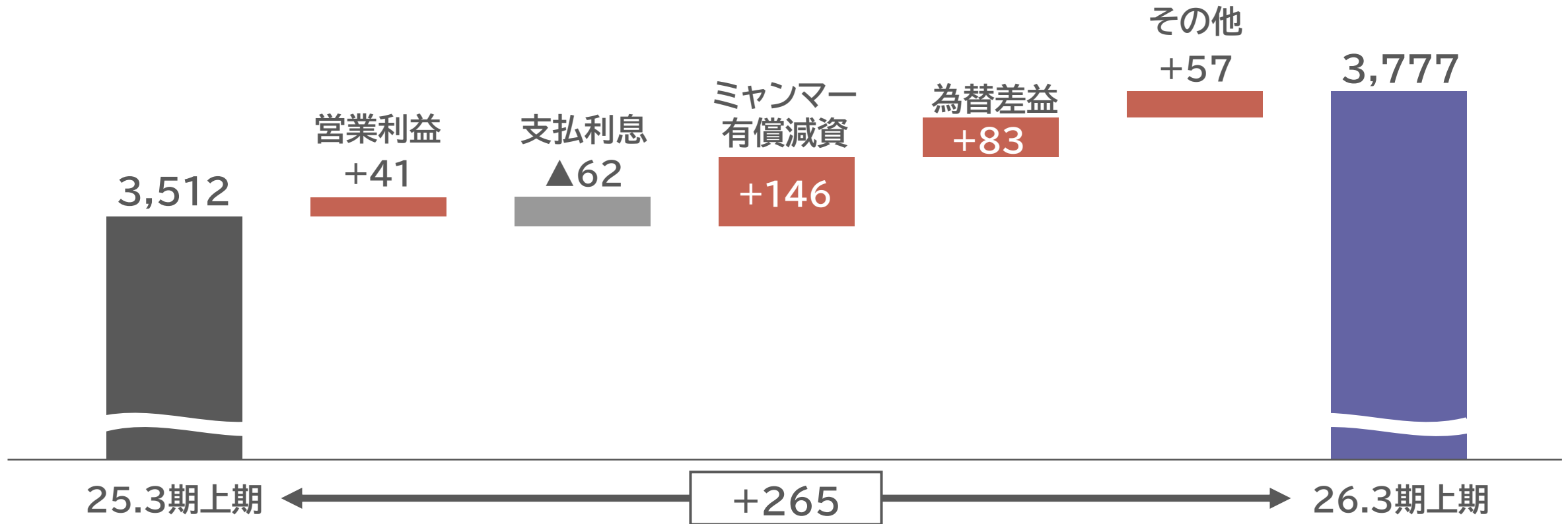
次の成長を支える、モバイル構造変革やAI時代に向けた取組みが進展

26.3期上期 連結業績	● 増収増益。EPS目標達成に向け想定通り進捗 ● モバイルは、LTVを意識した構造変革が奏功。 サービス改定による価値向上で、通期+300億円超の増益も視野 ● 金融事業は、より預貸率を意識した戦略に転換、持続的成長に向け取組みを推進 ● DXは、上期における減益要因のターンアラウンドを含め、下期に成長加速 ● 連結業績、モバイルが期初想定通りに進展、中間配当40円を実施
次の成長に 向けた取組み	● インフラ高度化や、サービス展開に向けたパートナー連携などが進展 ● 次期中計では、AI時代の持続的成長と企業価値の向上を目指す

Appendix

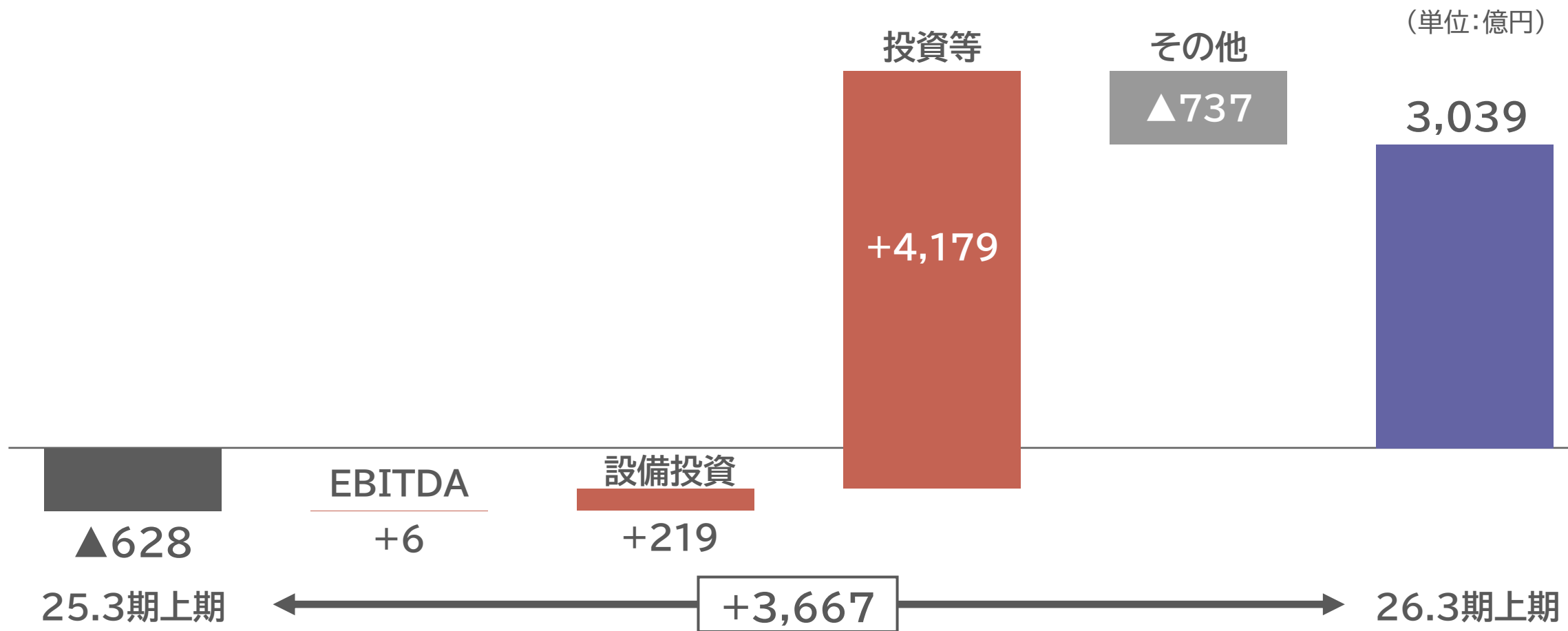
26.3期上期 当期利益増減要因

(単位:億円)



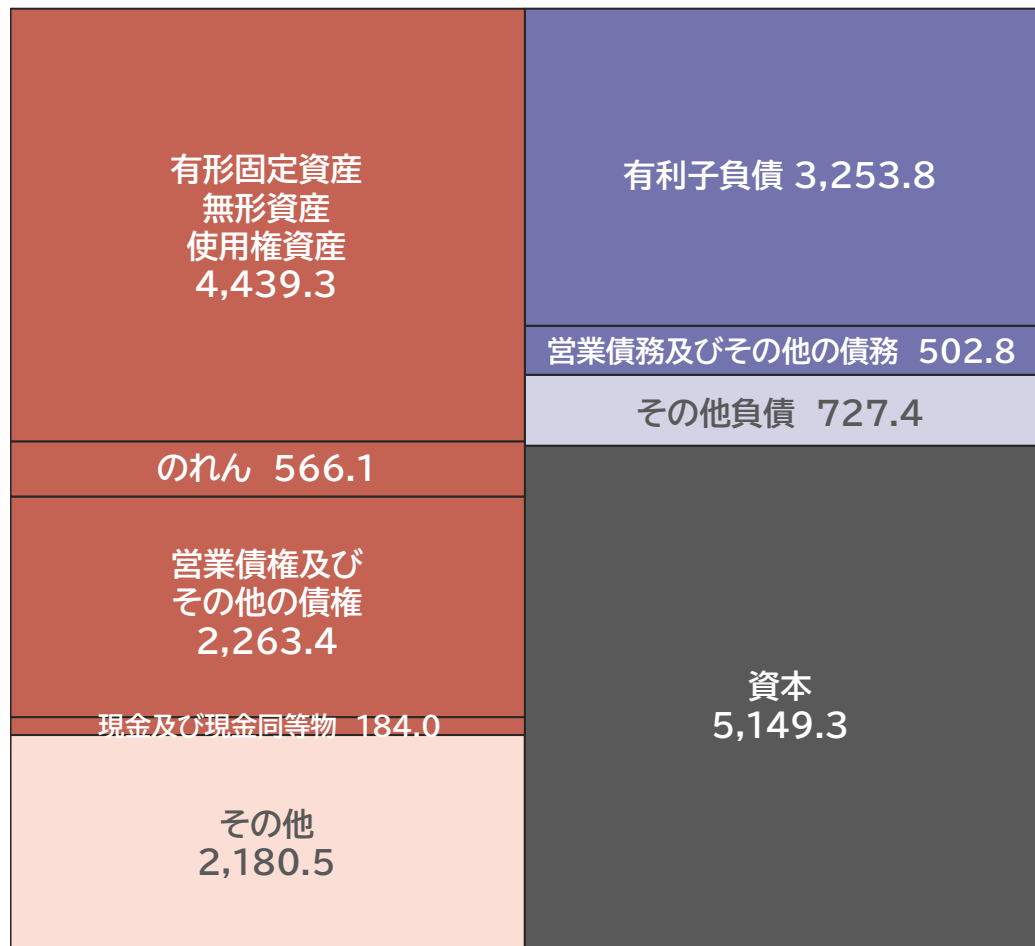
注) 親会社の所有者に帰属する当期利益

26.3期上期 FCF増減要因



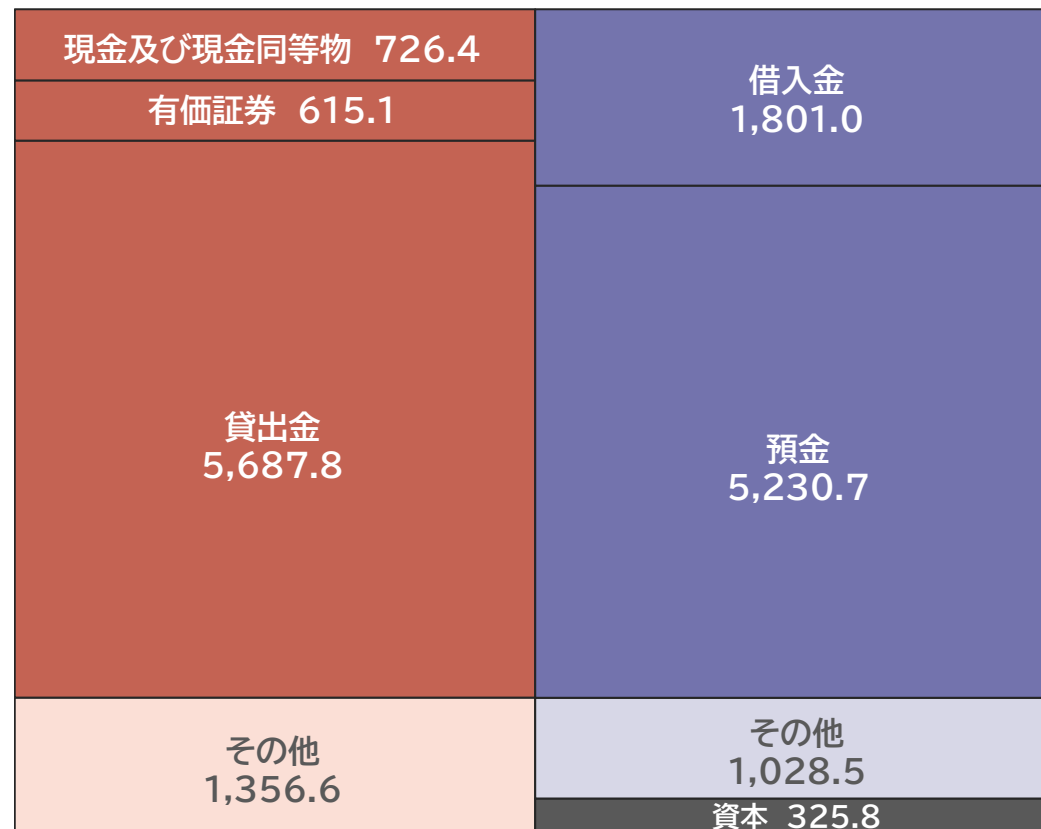
財政状態計算書（2025年9月末）

（単位：十億円）



KDDI (auFH除く連結)*
総資産 9.63兆円

（単位：十億円）



auフィナンシャルホールディングス（連結）
総資産 8.39兆円



免責事項

この配付資料に記載されている業績目標、契約数目標、将来の見通し、戦略、その他の歴史的事実以外の記述はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想または想定に基づく記述であり、これらは国内外の情勢、経済環境、競争状況、法令・規制・制度の制定改廃、政府機関の行為・介入、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績、契約数、戦略などは、この配付資料に記載されている予想または想定とは大きく異なる可能性があります。